



SUCCESS STORY

C4 RÄDDADE ØGLÆND FRÅN INTERNATIONELL MEJLBOMBNING

Med tiotusentals produkter och kunder i flera världsdelar hade Øglænd System en tuff informationssituation. Tillsammans med C4 Contexture har de genomfört ett krävande men värdefullt projekt som räddar dem från att mejlbombas dygnet runt.



KORT OM ØGLÆND

- Øglænd System grundades 1977 i Sandnes, Norge, och är en marknadsledande leverantör av multidisciplin upphängningssystem, kabelrännor och kabelbanor.
- Øglænd System Group är en internationell koncern med 12 dotterbolag och mer än 20 agenter spridda över världen.
- Deras tre fabriker finns i Norge, Malaysia och Kina.
- Kunderna finns inom olje- och gasindustrin, vindkraft, infrastruktur, skeppsbygge, renrum och vattenrening.

Du kanske säljer en eller ett par produkter? Kanske har du ett lager med flera hundra artiklar? Kanske äger du Ikea (hej Ingvar!) och hanterar runt 12 000 produkter? Eller så rycker du på axlarna åt ovanstående för du säljer ca 60 000 olika artiklar.

Det gör i alla fall norska Øglænd System, vars upphängningssystem, kabelrännor och speciallösningar hjälper industrier att arbeta säkert och effektivt. Øglænd ville få ordning på dessa 60 000 artiklar och slippa drömsvis med frågor från kunder världen över. Därför beslutade de sig för att använda C4 för sin produktinformation.

”Med så extremt många produkter blir det mycket information, specifikationer, bilder och ritningar. Vi insåg att det är väldigt riskabelt att hålla koll på det utan ett program,” säger Magne Tunheim, IT-chef hos Øglænd.

Övergången till C4 innebar ett utmanande och tidskrävande projekt över tre år. Nu är projektet avklarat och Øglænd har uppnått den önskade effekten. De har intressanta saker att berätta om vägen dit, men slutsatsen råder det inga tvivel om: investeringen var värd det. ”I dag har vi definitivt bättre kontroll,” säger Magne.

I tunnlar under Sidneys operahus löper Øglænds rännor

Øglænd Systems tillverkar alltså upphängningssystem, kabelrännor och kabelstegar. Ospännande? Vad sägs om en aningen mer exalterande fras:

”Underjordiska tunnlar vid Operahuset i Sydney.”



C4 RÄDDADE ØGLÆND FRÅN INTERNATIONELL MEJLBOMBING SUCCESS STORY



Eirin Heide och Magne Tunheim

I ett av deras senaste projekt levererade Øglænd upphängningssystem och kabelbanor till dessa nybyggda underjordiska tunnlar. Nu kan utrustning till showerna i Operahuset fraktas snabbt, enkelt och säkert genom underjorden. När de inte utrustar underjordiska tunnlar, levererar Øglænd sina lösningar till tunga industrier som olja och gas, infrastruktur, skeppsvarv och vindkraft. Inom dessa industrier kräver kunderna ofta speciallösningar, berättar Eirin Heide, som leder en av Øglænds R&D-avdelningar:

”I vårt utbud på ca 60 000 artiklar finns många specialprodukter som vi tagit fram för endast en kund. På så vis ökar mängden artiklar. Nu med C4 har vi kontroll över skillnaden: Vad är det vi kan massproducera? Och vad är unika produkter till särskilda kunder?”

Konstant och global frågeattack

Kunder över hela världen = frågor från hela världen. ”Mardrömsscenario” sammanfattar bäst den situation som rådde i mejlkorgen innan Øglænd införde C4.

”Tidigare kunde vi vakna upp och ha mejlkorgen full med frågor från Singapore, Korea och Malaysia. Under dagen fick vi frågor från Europa och på eftermiddagen började frågorna från USA komma in.”

Efter att de införde C4 beskriver Eirin att mejlstormen bedarrat rejält. Anledningen är den funktion för kunder som Øglænd kallar technical portal. Där kan andra företag i Øglænd-koncernen logga in dygnet runt, var som helst ifrån och hämta specifik produktinformation.

”Vi slipper frågorna eftersom partners hittar den information de letar själva,” säger Magne Tunheim. ”Nu har vi dessutom mer information än förut eftersom vi i och med flytten till C4 förde in mycket ny produktinformation.”

En portal byggs inte på en dag

Det låter nästan för bra för att vara sant. Øglænd är dock noga med att betona att arbetet har tagit sin tid. ”Men vi tjänar in tiden otroligt snabbt nu när allt är på plats,” slår Eirin fast.

C4:s projektledare blev värdefull spindel i nätet. C4 ledde projektet och utbildade Øglænd i hur de skulle använda lösningen.

I dag är Øglænd helt självgående och hanterar C4 på egen hand. Att de nått dit och att projektet gått så bra som det gjort, tackar Eirin och Magne till stor del C4:s projektledare Mats Waleij för.

”Vi har jobbat med många externa projektledare och är enormt positiva till Mats insats,” säger Eirin. ”Han är certifierad projektledare och det märktes. Med ett globalt företag och en sådan

arbetsmängd kan det lätt koka över. Det var värdefullt att Mats höll i trådarna och hade koll på vart vi var och vart vi skulle.”

Øglænd gasar vidare

Efter att tillsammans med UDK ha lyckats med detta jätteprojekt, ligger det nära att tro att Magne, Eirin och deras kollegor på Øglænd vill lägga fötterna på skrivbordet och ta det lugnt. De verkar dock ha andra planer.

”Vi ska bland annat investera i en server för att ur C4 kunna hämta data och enkelt skapa produktblad med programmet Indesign. De som säljer våra produkter runtom i världen har behov av att kunna ge information till sina kunder på det sättet.”

Klart står också att i deras fortsatta utveckling, kommer de ha C4 bredvid sig som partner och – ja, faktiskt – bromskloss. I positiv bemärkelse.

”Vi tenderar att gasa på lite!” erkänner Eirin. ”Men det är förnuftigt att inte köra för fort. Man måste ha lite tålmod i sådana här processer och det har C4 och projektledaren Mats bidragit med.”

” Vi slipper frågorna eftersom kunderna hittar den information de letar själva ”

Magne Tunheim
IT-chef hos Øglænd



Med C4 Contexture skapar, sparar och hanterar ni all er produktinformation och ni får alla förutsättningar för kvalitativa säljlösningar i flera kanaler, på flera språk. Våra kunder har de verktyg de behöver för att kunna presentera perfekt information till sin marknad.